

Levenslang

Hoe bereikt u financiële onafhankelijkheid?
Money praat met vier professionele planners
over het toenemende belang van financiële planning
en een goede relatie met de klant.

TEKST: SIMON STEENBERGEN / FOTO'S: HERMAN VAN HEUSDEN

IN SAMENWERKING MET HEURENROODE, CENTRUM VOOR VOORZIENING EN INFORMATIE IN AMERSFOORT

De laatste jaren is in de Verenigde Staten een trend gaande die we kunnen aanduiden met de term life planning. Hoewel er veel interpretaties zijn, komt als belangrijkste element naar voren dat het uitsluitend volstaan met een financieel plan, hypotheekadvies of beleggingsadvies niet tot het best passende advies leidt. Daar is méér voor nodig. Maar: wat is dat dan?

Geert Reyners, in 2004 uitgeroepen tot Financiële Planner van het Jaar en werkzaam als financiële

coach voor de Hypothekersassociatie: 'Dat is heel wisselend. Laatst heb ik aan een klant vijftien gesprekken gewijd. De eerste keer dat hij binnenkwam ging hij achteroverzitten, trok zijn schoenen uit en legde vervolgens zijn voeten op tafel. Ik heb het laten gebeuren en we zijn diep in gesprek geraakt. Na die eerste keer volgden er nog veertien gesprekken. In elk gesprek kwam wel weer een nieuwe gedachte op, maar uiteindelijk leidde het tot niets. Wat ik ervan heb geleerd, is dat zoveel gesprekken niet automatisch een optimaal adviesklimaat met zich meebrengen, dat je de cliënt meer moet sturen.' **Bob Buwalda**, Financiële Planner van het Jaar 2003 en gevestigd als zelfstandig adviseur: 'Toch lijkt me dat aan de basis wel goed. Bij financiële planning of eigenlijk financiële life planning, ontstaat er een inniger band met je cliënt. Pas na een paar gesprekken leer je iemand een beetje kennen en kun je de cliënt ook beter bij de hand nemen. Dat is volgens mij life planning.'

Wat je vaak ziet, is dat adviseurs nogal snel tutoyeren. Welke rol speelt tutoyeren volgens jullie bij life planning? Versterkt het de emotionele band met de klant?

Buwalda: 'Tutoyeren helpt zeker, maar het hoeft niet per se. Ik heb cliënten die ik al jaren ken en bege-



Iris Brik:
'Als je investeert in de relatie met je klant, kun je ook beter adviseren.'



*Financiële
Planners van het
Jaar: vnr
Geert Reyners (2004),
Iris Brik (2005) en
Bob Buwalda (2003)
in gezelschap van
Roelof Meijer,
geestelijk vader
van deze wedstrijd.*

leid en die ik niet tutoyeer. En misschien ook nooit zal tutoyeren. De band met de cliënt, die is het belangrijkste.' **Iris Brik**, zelfstandig adviseur en de kersverse Financiële Planner van het Jaar 2005: 'Bovendien moet je je ook steeds weer bewijzen. Ik zeg altijd als klanten bij mij komen dat ze "levenslang" krijgen. Ze zitten dan met hun ogen te knipperen. Maar wat ik bedoel is dat, als het goed is, zij levenslang met mij te maken zullen hebben. Ik verdiep me in de klant, investeer in de relatie en kan daardoor

ook gevoelsmatig beter adviseren, omdat ik hem of haar beter leer kennen. Volgens mij ligt daar de kern van life planning.' **Buwalda**: 'De band met de klant is de sleutel tot life planning.' **Reyners**: 'Het voornaamste is volgens mij emotie.' **Roelof Meijer**, zelfstandig financieel adviseur en bedenker van de wedstrijd voor Financiële Planner van het Jaar: 'Het gaat om doórvragen en de werkelijke issues boven tafel krijgen. Door de emotionele band die ontstaat kun je er het beste uithalen, langjarig.'



Roelof Meijer:
'Het gaat om
dóórvragen en
de werkelijke
issues boven
tafel zien te
krijgen.'

Financiële planning is in Nederland nog steeds geen gemeengoed. Hoe komt dat?

Buwalda: 'In de Verenigde Staten kom je op iedere straathoek de woorden "financial planning" tegen. In Nederland is het belang ervan nog steeds niet tot de mensen doorgedrongen.' **Brik:** 'De overkoepelende organisatie van planners, de Federatie Financiële Planners, zou eigenlijk voor meer bekendheid van dit fenomeen moeten zorgen. Mensen weten gewoon niet wat financiële planning voor hen kan betekenen. Hier is een mooie taak weggelegd voor de beroepsorganisatie.' **Meijer:** 'De FFP heeft wel eens iets op dat gevlak gedaan, maar veel te weinig. Zeker nu in onze maatschappij steeds minder collectief wordt geregeld, zou het logisch zijn dat mensen wat sneller naar een financieel planner stappen om allerlei persoonlijke zaken te regelen.' **Buwalda:** 'Een klant weet helemaal niet wat hij van financiële planning kan verwachten. Hij weet niet wat hij krijgt, wat het kost.' **Brik:** 'Soms denk ik wel eens, was ik maar advocaat geworden. Dan had ik nooit hoeven uitleggen wat ik doe of hoe ik mijn geld verdien. Ik had keurig "uurtje-factuurkje" kunnen werken. Klaar.' **Reyners:** 'Ik roep wel eens geksheid als een klant belt, de meter loopt. Maar zo is het natuurlijk niet. Een klant zou duidelijk moeten weten wat een financieel plan voor hem kan betekenen. Met bijbehorende beloningsstructuur. Geen onduidelijkheid, maar transparantie.'

Geert Reyners:
'Polis-
verkopers
zullen als
rijpe appels
uit de boom
vallen.'



Wat heeft de klant aan financiële planning?

Buwalda: 'Financiële planning moet leiden tot een onbezorgd leven. Je gaat met je klant om de tafel zitten. Je leeft je in zijn situatie in en je begint als het ware een traject.' **Reyners:** 'Soms word ik ingeschakeld als second opinion. Je begint dan in wezen als tweede keus, maar je kunt een heleboel goeds doen. Zo was er laatst iemand die een bepaalde verzekering tegen koopsom had afgesloten. Dat ding had € 30.000 gekost en was bij de hypotheek getrokken, waardoor er in totaal € 80.000 was geleend. Gewoon misdadig. Gelukkig is het met wat zachte druk gelukt om de overeenkomst terug te draaien, hoewel dat eigenlijk volgens de voorwaarden niet kon.' **Brik:** 'Dan heb je duizenden euro's voor zo iemand verdiend. En dat is natuurlijk belangrijk, geld verdienen voor de klant.' **Meijer:** 'Dat argument gebruikte ik vroeger om de waarde van een financieel plan uit te drukken. Ik bespaar, bijvoorbeeld, een paar ton successierecht bij een bepaald testament of ik bespaar andersoortige belastingen, of een andere structuur levert je meer geld op. Het wordt steeds belangrijker om specifieke doelstellingen, zoals financiële onafhankelijkheid, een huis in Frankrijk of een buitenlandse studie van de kinderen, apart en goed te regelen. Met natuurlijk altijd weer het effect van het eigen bestedingspatroon. Dat wil nog wel eens oplopen als je stopt met werken. Door dat soort doelstellingen te benoemen en te berekenen kun je het nut van een financieel plan helder maken.'

Over welke vaardigheden moet een financieel planner beschikken om goed te kunnen adviseren?

Brik: 'Je moet structuur en rust kunnen aanbren-

gen. Ik ben zelf heel gedisciplineerd en rationeel. Pas later is er gedrevenheid bij gekomen.' **Buwalda:** 'Het is ook geen vak, het is een roeping, een missie.' **Meijer:** 'Zou het niet zo zijn dat je de sparringpartner van je klant wordt. Dat de band zorgt voor een goed klankbord. Dat je door de relatie met de klant niet bang bent om de juiste vragen te stellen en door te vragen. En dat de klant in sommige gevallen méér heeft aan je vragen dan aan je antwoorden?'

Welke trends zijn voor de Money-lezers van belang?

Buwalda: 'Het is onbegrijpelijk dat sommige banken zich terugtrekken uit het veld van financiële planning. En dat komt alleen omdat ze geen geld durven vragen voor de dienstverlening. Alsof een bank alles gratis zou moeten aanbieden. Financiële planning is nu eenmaal een vorm van hoogwaardige financiële dienstverlening. De cliënt is ermee geholpen, dus mag je er ook geld voor vragen.' **Reyners:** 'Volgens mij gaan polisverkopers als rijpe appels uit de boom vallen. Dat is namelijk niet vol te houden. De ware planner zal opstaan.' **Brik:** 'Je ziet dat zelfs jonge mensen van een jaar of twintig worden betrokken in het financiële planningsproces. Maar dat leeft nog helemaal niet bij die groep. Lijkt me verspilde moeite.' **Buwalda:** 'Ik roep al jaren dat mensen van 35 jaar en ouder altijd een financieel plan zou-

Bob Buwalda:
'Financiële
planning moet
tot een
onbezorgd
leven leiden.'



den moeten laten maken. En waarom? Dan is er vaak een eigen woning, vaak is er sprake van een gezin, hoge kosten, misschien een glanzende carrière, dus allemaal beslismomenten die het beste in hun onderlinge samenhang kunnen worden beoordeeld.' **Meijer:** 'Misschien is de trend dat financiële planning langzamerhand geaccepteerd raakt in Nederland. In de Verenigde Staten zijn de kosten van een financieel plan deels fiscaal aftrekbaar. Nu de overheid zó duidelijk laat zien dat het belangrijk is om de situatie grondig en in samenhang te laten beoordelen, adviseren en begeleiden, zou dat ook in Nederland geen overbodige luxe zijn.'

